



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

NÁVRH NA REALIZACI PŘÍMĚSTSKÉHO TENISOVÉHO TÁBORA PRO DĚTI

A DESIGN FOR REALIZATION OF TENNIS CITY CAMP FOR CHILDREN

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

NIKOL KRISTIÁNOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

doc. Ing. VLADIMÍR CHALUPSKÝ,
CSc., MBA

BRNO 2012

BACHELOR'S THESIS ASSIGNMENT

Kristiánová Nikol

Management in Physical Culture (6208R168)

Pursuant to Act. No. 111/1998 Coll., on Higher Education Institutions, and in accordance with the Rules for Studies and Examinations of the Brno University of Technology and Dean's Directive on Realization of Bachelor and Master Degree Programs, the director of the Institute of Management is submitting you a bachelor's thesis of the following title:

A Design for Realization of Tennis City Camp for Children

In the Czech language:

Návrh na realizaci příměstského tenisového tábora pro děti

Instruction:

List of literature:

- BÁRTOVÁ, H., BÁRTA, V., KOUDELKA, J. Spotřebitel: (chování spotřebitele a jeho výzkum). 1. vydání Praha: Oeconomica, 2007. 254 s. ISBN: 978-80-245-1275-4.
- FORET, M. Marketingová komunikace: získání pozornosti zákazníků a naplnění jejich očekávání. 1. vydání Brno: Computer Press, 2003. 275 s. ISBN 80-7226-811-2.
- HORÁKOVÁ, I. Marketing v současné světové praxi. Praha: Grada, 1992. 364 s. ISBN 80-854-2483-5.
- KOTLER, P. Moderní marketing. Praha: Grada, 2007. 1. vyd. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.
- SOLOMON, M. R., MARSHALL, G. W. Marketing očima světových marketing manažerů. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006. 572 s. ISBN 80-251-1273-X.

The supervisor of bachelor's thesis: doc. Ing. Vladimír Chalupský, CSc., MBA

Deadline for submission bachelor's thesis is given by the Schedule of the Academic year 2011/2012.

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Director of the Institute

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Dean of the Faculty

Brno, 09.05.2012

Abstrakt

Předmětem bakalářské práce je sestavení podnikatelského plánu pro organizaci příměstského tenisového tábora pro děti, který každoročně pořádá vysokoškolský ústav CESA VUT v Brně. Tato práce obsahuje veškeré potřebné informace a analýzy, které jsou nezbytné k vytvoření konkrétní nabídky a stanovení její vhodné marketingové strategie.

Klíčová slova

Tenis, příměstský tábor, děti, sport

Abstract

Subject of bachelor's thesis is focus on processing business plan to organize suburban tennis camp for children., which is every year organised by an academic institute CESA VUT in Brno. This thesis contains all necessary information and analysis, which are essential of creation a specific offer and determination its suitable marketing strategy.

Key words

Tennis, suburban camp, children, sport

Bibliografická citace práce

KRISTIANOVÁ, N. *Návrh na realizaci příměstského tenisového tábora pro děti*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 69 s. Vedoucí bakalářské práce doc. Ing. Vladimír Chalupský, CSc., MBA.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně 25. května 2012

.....

Podpis

Poděkování

Chtěla bych poděkovat vedoucímu práce, panu doc. Ing. Vladimíru Chalupskému, CSc., MBA za vstřícný přístup a odborné rady poskytnuté při vedení bakalářské práce Velké poděkování patří také mé rodině a blízkým za podporu při studiu.

OBSAH

ÚVOD.....	12
1. CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	13
2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....	14
2.1. Podnikatelský plán	14
2.2. Sestavování podnikatelského plánu	15
2.3. Struktura podnikatelského plánu.....	16
2.3.1. Titulní strana	17
2.3.2. Exekutivní souhrn	17
2.3.3. Analýza trhu.....	17
2.3.4. Popis podniku	17
2.3.5. Výrobní plán	18
2.3.6. Marketingový plán	18
2.3.7. Organizační plán	18
2.3.8. Finanční plán.....	18
2.3.9. Přílohy.....	18
2.4. Marketingové strategie.....	18
2.4.1. Strategie minimálních nákladů	19
2.4.2. Strategie diferenciacce produktu	19
2.4.3. Strategie tržní orientace	19
2.5. Marketingové analýzy	19
2.5.1. SWOT analýza.....	20
Analýza externího prostředí (příležitostí a hrozeb)	20
Analýza interního prostředí (silných a slabých stránek).....	20

2.5.2.	SLEPT analýza	20
2.5.3.	Porterova strukturální analýza odvětví	21
2.6.	Náklady	22
2.6.1.	Členění nákladů	23
2.7.	Kalkulace.....	23
2.7.1.	Druhy kalkulací.....	24
2.7.2.	Typy jednotlivých kalkulací	24
2.8.	Rozpočty	24
2.8.1.	Členění rozpočtů	24
2.9.	Tenis.....	25
2.9.1.	Historie.....	25
2.9.2.	Dvorec.....	26
2.9.3.	Cíl hry	26
2.1.	Příměstský tábor.....	27
2.2.	Firemní benefity	27
2.3.	Sponzorování.....	28
3.	ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE.....	29
3.1.	CESA VUT Brno	29
3.1.1.	Sportovní prostory	30
3.1.2.	Poloha areálu.....	30
3.2.	Analýza konkurenčního prostředí	30
3.2.1.	Nově vstupující firmy	30
3.2.1.	Soupeření mezi stávajícími konkurenty.....	30
3.2.1.	Vyjednávací vliv odběratelů	31

3.2.2.	Vyjednávací vliv dodavatelů	31
3.2.3.	Náhradní výrobky nazývané substituty.....	31
3.2.4.	Vyhodnocení provedené analýzy	31
3.3.	SWOT analýza	32
3.4.	Analýza konkurence.....	33
3.4.1.	Přímá konkurence	33
3.4.2.	Nepřímá konkurence	35
4.	VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ.....	37
4.1.	Příměstský tenisový tábor pro děti.....	37
4.2.	Dotazník o spokojenosti účastníků.....	37
4.2.1.	Vyhodnocení získaných dat	40
4.3.	Propagace	41
4.4.	Časový harmonogram	41
4.4.1.	Dopolední program	42
4.4.2.	Odpolední program	42
4.5.	Kalkulace.....	44
4.5.1.	Bod zvratu.....	46
4.5.2.	Vyhodnocení bodu zvratu	47
4.5.3.	Předběžná kalkulace	48
4.6.	Vyhodnocení kalkulace	50
4.7.	Cena.....	50
4.8.	Slevy a storno poplatky	50
4.8.1.	Sleva za věrnost	50
4.8.2.	Slevy pro rodiče	51

4.8.3. Storno sazby	51
4.9. Příměstský tábor jako benefit	51
4.1. Sponzoring	52
4.2. Catering	52
4.3. Tenis během školního roku	53
ZÁVĚR	54
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	55
SEZNAM OBRÁZKŮ	58
SEZNAM GRAFŮ	59
SEZNAM TABULEK	60
SEZNAM PŘÍLOH	61

ÚVOD

Pro zpracování tohoto tématu, jako bakalářské práce mě, vedla nejen láska ke sportu, kterou ve mně rodiče objevili již v dětství, ale také zájem o realizaci a propagaci úspěšného projektu. Jako dítě, sportovně nadané, jsem se mimo běžných tréninků každoročně účastnila sportovních táborů a díky tomu mám vlastní zkušenosti, zážitky a vzpomínky, které nyní mohu využít.

Příměstský tenisový tábor je pořádán sportovním ústavem CESA VUT v Brně a je situován do sportovního areálu pod Palackým vrchem. V tomto areálu se nachází široké zázemí úspěšné vysoké školy. Veškeré sportovní prostory jsou za příznivé ceny využívány převážně studenty VUT, ale může si je pro své koníčky pronajmout i široká veřejnost. Najdeme zde šest tenisové kurtů s umělým i antukovým povrchem, velikou víceúčelovou sportovní halu, nově rekonstruovanou tělocvičnu a největší chloubu tohoto areálu, dva atletické stadiony. Divácké tribuny, které jsou součástí těchto stadionů, jsou v průběhu roku hojně využívány diváky. Ti sem přicházejí podpořit účastníky různých sportovních klání.

Příměstský tábor je ideální variantou pro zaměstnané rodiče, kteří nemají během dlouhých letních prázdnin, dostatek času se plně věnovat svým dětem. A zároveň jejich ratolesti nechtějí nebo ještě nedorostly do věku, kdy by mohly na čtrnáct dnů odjet mimo domov na opravdový tábor. V dnešní době již děti neběhají celé dny po venku, nesportují pro radost z pohybu, nechtějí chodit na vycházky se svými mazlíčky, ale veškeré volné chvíle prosedí před obrazovkou televize či počítače. Hry a sport znají převážně z televize či počítačových her a já bych chtěla vrátit dětem zpět radost z pohybu, spokojený pocit při stráveném čase s kamarády a chuť doma vyprávět rodičům tyto zážitky.

Z výše uvedených důvodů jsem se rozhodla pro organizaci příměstského tenisového tábora pro děti školního věku. V této práci se budu věnovat sestavení návrhu podnikatelského plánu a předběžné kalkulace založené na detailně propracovaném programu. Během psaní práce využiji údaje a zkušenosti z minulých let konání tábora, na jehož organizaci jsem měla tu čest, se podílet. Zaměřím se také na možnost získání sponzorských darů, propagaci táborů a možnosti reklamy v tomto odvětví.

1. CÍLE BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Cílem bakalářské práce je vyhotovení podnikatelského plánu pro vysokoškolský ústav CESA, na zorganizování příměstského tenisového tábora pro děti. Tábor se konal již v minulých letech a tato práce bude sloužit jako návod pro jeho efektivnější organizaci a realizaci. Hlavním cílem je získat odpověď na otázku, zda a za jakých okolností může být tento projekt úspěšný a ziskový. Dílčím cílem je sestavení podrobné kalkulace, provedení analýz konkurence a návrh na reklamu a potřebnou propagaci.

2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Tato část práce obsahuje teoretická východiska, podle kterých bude vypracován podnikatelský plán pro optimalizaci organizace příměstského tenisového tábora pro děti.

2.1. Podnikatelský plán

Neustále po celém světě vznikají nové a zanikají současné firmy a to bez ohledu na to, jakou si pro své podnikání zvolily právní formu. K úspěšnému zahájení podnikání, by mělo vést splnění těchto jednotlivých kroků (SRPOVÁ, 2010):

- *Získat motivaci a mít odhodlání podnikat*
- *Zvážit osobní předpoklady pro podnikání*
- *Objevit podnikatelský nápad*
- *Připravit zakladatelský rozpočet*
- *Zpracovat podnikatelský plán*
- *Zvolit vhodnou právní formu podnikání (Tamtéž, s. 54)*

Podnikatelský plán lze chápat, jako ucelený systém plánování. Včasné a přesné plánování je nezbytnou součástí pro co nejefektivnější funkci podniků, ale i některých samostatných osob. Stejně tak, jak si každý člověk musí naplánovat, kdy vyjde ráno do práce, v kolik vyzvedne děti ve škole, co koupí k večeři nebo kdy pojede na dovolenou. Stejně tak si podnikatelé musí zodpovědně naplánovat objem výroby, termíny, které se musí včas splnit, peníze, které je potřeba investovat a které ponechat pro dodavatele a na běžný, každodenní chod společnosti.

Hlavním krokem pro úspěšný start v podnikání musí být sestavení kvalitního podnikatelského plánu. Existuje mnoho definic podnikatelského plánu, na ukázkou jsem zvolila tyto:

„ Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější a vnitřní faktor související se založením i chodem podniku.“ (KORÁB, 2007, s. 11)

(HISRICH, 1996) uvádí, že se podnikatelský plán nesestavuje pouze při zakládání, ale může být využíván při běžném chodu podniku. Obsah plánu však vždy obsahuje podobné náležitosti. Jelikož zájem o tyto informace mohou projevit jak zaměstnanci, investoři, tak bankéři či zákazníci, měl by být plán sestaven tak, aby odpověděl na otázky každého z nich.

2.2. Sestavování podnikatelského plánu

Z definic uvedených v předchozí kapitole je zřejmé, že podnikatelský plán slouží nejen pro potřeby majitelů firmy, ale také pro osoby, které chtějí do firmy investovat své finanční prostředky. Což uvádí (KORÁB, 2007) takto:

Podnikatelský plán se zpracovává ke dvěma základním účelům a slouží pro dvě různé skupiny uživatelů, které mají z jeho sestavení největší prospěch, a to jsou:

- Majitelé podniků a manažeři, kteří podnikatelský plán využívají k vnitřním potřebám podniku.
- Banky a investoři, které vyžadují podnikatelský plán před poskytnutím finančních prostředků či úvěru dané firmě.

Dle (WUPPERFELDA, 2003) by v podnikatelském plánu měly být zaznamenané náležité informace o stavu firmy, jako jsou: základní podnikatelské cíle, analýza trhu, odborné znalosti, zkušenosti a kapitál, který podnikatel vkládá do podniku, výše odhadovaných výnosů v budoucích letech a také výsledky z minulých let hospodaření.

Podnikatelský plán by měl být sestavován:

Stručně tak, aby neobsahoval žádné zbytečné náležitosti

- srozumitelně, aby jeho znění porozuměli jak majitelé, investoři i zaměstnanci
- pro budoucí období
- s poukázáním na výhody nabízeného produktu či služby
- reálně, aby nezakrýval slabé stránky firmy
- pravdivě, což by měla být samozřejmost

Správně nejen po obsahové, ale i formální stránce (FOTR, 2005)

2.3. Struktura podnikatelského plánu

V literatuře se neuvádí jednotná definice struktury podnikatelského plánu, a to z důvodu, že každý podnik si tuto strukturu přizpůsobuje svému oboru podnikání. Existují však body, které by měl obsahovat každý podnikatelský plán a to bez ohledu na to, pro jaký typ podniku je vypracován. (KORÁB, 2007)

Pro znázornění uvedu dva, poměrně odlišné, příklady struktury podnikatelského plánu, a to od dvou různých autorů.

Například (VEBER, 2008) sestavuje podnikatelský plán na základě těchto bodů:

- obsah
- shrnutí
- všeobecný popis firmy
- klíčové osobnosti
- produkty
- okolí firmy
- prodej
- výroba
- jakost
- personální otázky
- finanční plán
- příloha

Zatímco (KORÁB, 2007) uvádí rozdílnou strukturu podnikatelského plánu, a to:

- Titulní strana
- Exekutivní souhrn
- Analýza trhu
- Popis podniku
- Výrobní plán
- Marketingový plán
- Organizační plán

- Hodnocení rizik
- Finanční plán
- Přílohy (podpůrná dokumentace)

Po prostudování několika možných variant, jsem pro svou práci zvolila strukturu podnikatelského plánu, kterou uvádí (KORÁB, 2007).

2.3.1. Titulní strana

Podává stručný přehled o obsahu daného podnikatelského plánu. Uvádí se zde základní údaje o společnosti, jako je název a sídlo, jména společníků, telefonní kontakty, e-maily a způsob podnikání.

2.3.2. Exekutivní souhrn

Shrnutí je nedůležitější část podnikatelského záměru, zde se čtenář, potenciální investor, rozhodně, zda bude věnovat svůj čas pro dočtení tohoto dokumentu a následně své peníze do dotyčné firmy. Je zde uveden stručný přehled o tom, co je podrobněji popsáno na následujících stranách.

2.3.3. Analýza trhu

Analýza trhu obsahuje zejména analýzu konkurenčního prostředí. Jsou zde zahrnuty informace o konkurenčních firmách, jejich silné a slabé stránky i vliv na daný podnik. Také je zde analýza odvětví, politická situace, legislativa a také analýza odběratelů.

2.3.4. Popis podniku

Zde se uvádí podrobný popis podniku, jsou zde zaznamenány informace o vzniku a existenci dané firmy, o její velikosti, plánech a strategiích.

V této části podnikatelského plánu uvádí (VEBER, 2008, s. 101) „datum založení, sídlo firmy, majitelé, hlavní produkt, ale také motivace k založení firmy. Případné změny vedení, reorganizace skupin produktů, změna právní formy nebo vstup strategického investora, úspěchy v minulosti, získání patentu, vítězství v důležité soutěži apod.,,

2.3.5. Výrobní plán

Výrobní plán zachycuje kompletní výrobní proces. Pokud není podnik výrobním, ale poskytovatelem služeb, bude v této části zachycen popis služeb, vazby na dodavatele a hodnocení subdodavatelů.

„Do této části je vhodné připojit seznam těch produktů, které podnik vyrábí či které má v plánu uvést na trh a ohodnocení jejich konkurenceschopnosti. V neposlední řadě se na tomto místě uvádějí různé certifikáty jakosti, kterými podnik disponuje.“ (KORÁB, 2007, s. 38)

2.3.6. Marketingový plán

V marketingovém plánu je obsažen způsob, kterým bude firma provádět distribuci výrobků či služeb, oceňovat je a propagovat.

2.3.7. Organizační plán

Organizační struktura podniku zachycuje informace klíčové informace o vlastnících podniku, vedoucích pracovnících a jejich vzdělání a praktických zkušenostech

2.3.8. Finanční plán

Finanční plán je důležitou součástí tohoto plánu. Poukazuje na reálnost podnikatelského plánu jako celku. K získání konečného finančního plánu napomáhá předpokládaný výkaz zisku a ztráty, předpokládaná rozvaha, plán peněžních toků.

2.3.9. Přílohy

Do příloh se uvádějí materiály, které není nutné nebo možné uvádět do samotného plánu, jako například: celé životopisy klíčových osobností nebo výsledky analýzy okolního prostředí.

2.4. Marketingové strategie

V současné době je pro každý podnik, který se chce na trhu uchytit a dlouhodobě prosperovat, nesmírně důležité zvolit strategické plánování orientované na daný trh.

Strategickým plánováním se zabývá vrcholový management, jehož úkolem je stanovit dlouhodobé cíle tak, aby překonaly změny, které mohou ve vývoji podniku nastat.

Podle (JANEČKOVÉ, 1996) patří k nejrozšířenějším strategiím:

- strategie minimálních nákladů,
- strategie diferenciacce produktu,
- strategie tržní orientace.

2.4.1. Strategie minimálních nákladů

Pro rozšíření podílu na trhu, je možné využít právě tuto strategii. Jejímž hlavním cílem je dosáhnout pomocí snížení výrobních nákladů na co nejnižší hodnotu, možnosti nabízet produkty či služby za nižší cenu než konkurence.

2.4.2. Strategie diferenciacce produktu

Podnik používající strategii diferenciacce se snaží dosáhnout výsadního postavení na trhu pomocí doplňkových služeb pro zákazníky, servisem, prodlouženou otevírací dobou, rozvážkovou službou či jakýmkoliv bonusem pro své zákazníky, který konkurenční firmy neposkytují.

2.4.3. Strategie tržní orientace

„Strategie tržní orientace bývá často kombinována se strategií diferenciacce nebo strategií nízkých nákladů.“ (JANEČKOVÁ, 1996, s. 11)

Při použití této strategie se podnik nesnaží celkově pokrýt trh, ale zaměřuje se pouze na konkrétní produkty či skupiny zákazníků. Jedná se většinou o pár výrobků či služeb, které jsou určeny pro užší skupinu zákazníků či například pro sezónní využití. Díky tomuto zaměření získává podnik možnost plně se věnovat vývoji a zdokonalování své specializované nabídky.

2.5. Marketingové analýzy

Mezi prvními marketingovými krůčky, které firma provede před zahájením vývoje či propagací svých služeb, by měla být zahrnuta analýza situace na trhu. Pomocí

pečlivě zpracovaných analýz se firma může lépe zaměřit na přání a potřeby zákazníků, zapůsobit na určité segmenty trhu a zejména zvýšit pravděpodobnost dosažení stanovených cílů.

2.5.1. SWOT analýza

SWOT analýza je jedním z nejpoužívanějších druhů analýz, ve většině odborné literatury bývá nazývána jako analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb.

„Obecný rámec a postup, který identifikuje a posuzuje významnost faktorů z pohledu silných (Strengths) a slabých (Weaknesses) stránek zkoumaného objektu, a dále z pohledu příležitostí (Opportunities) a hrozeb (Threats), kterým je nebo bude zkoumaný objekt, tedy náš podnik vystaven.“ (KORÁB, 2007, s. 48)

V odborné literatuře (KOTLER, 2007) bývá SWOT analýza dělena na:

Analýza externího prostředí (příležitostí a hrozeb)

Na externí vlivy, které působí na firmu a její okolí, můžeme reagovat pomocí chování podniku, ale nemůžeme je nijak ovlivnit. Podnik se musí zaměřit zejména na významné složky mikroprostředí, jako jsou konkurenti, dodavatelé a zákazníci. Ty totiž mají největší vliv na dosažení zisku. Však neméně důležité jsou složky makroprostředí, mezi které patří sociální, kulturní, demografické, politické i ekonomické faktory. (KOTLER, 2007)

Analýza interního prostředí (silných a slabých stránek)

Firma nemusí zamezit výskytu všech svých slabých stránek a vyzdvihovat ty silné. Pro další působení podniku na trhu je důležité, aby o těchto místech věděla a uzpůsobila tak své cíle, plány a další strategie pro boj o místo na trhu s konkurenčními firmami.

2.5.2. SLEPT analýza

SLEPT analýza, je určena ke zkoumání vnějšího prostředí a okolí podniku. Podle názvu analýzy je patrné, že je zaměřena na pět hlavních faktorů (KORÁB, 2007)

- Social- sociální faktory
- Legal- legislativní faktory

- **Economic-** ekonomické faktory
- **Political-** politické faktory
- **Technology-** technologické faktory

Tabulka 1 – SLEPT analýza

S	společenské faktory	věk populace, etnika, životní úroveň, úroveň vzdělání a rovnoprávnost
L	právní faktory	obchodní a pracovní právo, daňové a ekonomické zákony, možnost vymáhání práva
E	ekonomické faktory	zkoumá inflaci, dostupnost měny, výši daní, úrokovou míru, možnosti úvěrů
P	politické faktory	politická situace u nás i v zahraničí, formy vlády, orientaci politiky, strukturu úřadů
T	technologické faktory	věda, její efektivita, úroveň a podpora výzkumu

Zdroj: (JAKUBÍKOVÁ, 2008), zpracování vlastní

2.5.3. Porterova strukturální analýza odvětví

Podstatou stanovování konkurenčních strategií je uvedení podniku na trh ve vztahu k okolnímu prostředí. Zásadní schopností všech firem působících na trhu je schopnost vyrovnat se s vnějšími vlivy. (PORTER, 1994)

„Úroveň konkurence v odvětví dle (PORTERA, 1994, str. 5) závisí na pěti základních konkurenčních silách:

- *Nově vstupující firmy*
- *Nebezpečí substitučních výrobků*
- *Vyjednávací vliv odběratelů*
- *Vyjednávací vliv dodavatelů*
- *Soupeření stávajících konkurentů“*

Nově vstupující firmy- zahrnují subjekty, které se chystají zahájit podnikatelskou a konkurenční činnost na našem trhu. Nově vstupující firmy se snaží o získání podílu na trhu počátečním snížením cen a ziskovosti.

„Nejatraktivnější segment je ten, jehož bariéry vstupu jsou vysoké a bariéry výstupu nízké.“ (KOTLER, 2007, s. 380)

Náhradní výrobky nazývané substituty- nahrazují příbuznými produkty již stálý produkt, který je na trhu běžně k dostání. Nebezpečné z pohledu konkurenceschopnosti jsou zejména ty, které se podobají nejenom svými funkcemi, ale zejména cenou. Substituty stanovují maximální výše výnosů firem na daném trhu, čím je nový substituční produkt žádanější, tím více klesá poptávka po tom původním.

Vyjednávací vliv odběratelů- čím širší skupinu zákazníků a odběratelů má daná společnost, tím nižší mají vyjednávací sílu ohledně stanovování cen. Důležité je, si však své zákazníky udržet a nabídnout jim důvod, proč neodejít ke konkurenci.

„Odběratelé soutěží s odvětvím tak, že tlačí ceny dolů, usilují o dosažení vyšší kvality nebo lepších služeb a staví konkurenty navzájem proti sobě – to vše na úkor ziskovosti odvětví“. (PORTER, 1994, s. 25)

Vyjednávací vliv dodavatelů- malé množství či pouze jeden dodavatel představuje nevhodné podmínky pro chod společnosti. Dodavatel poté může využít svého postavení a zvýší ceny nebo naopak sníží kvalitu dodávaného zboží či služeb.

Soupeření mezi stávajícími konkurenty- probíhá mezi firmami, které podnikají na stejném trhu a nabízejí podobný sortiment výrobků a služeb. Této skupině konkurence se při prováděných analýzách věnuje zvýšená pozornost, zpracovávají se jejich silné a slabé stránky, cenové a marketingové strategie. Konkurování těchto firem je založeno na propagačních akcích, nabízení doprovodných služeb, zkvalitnění stávajících služeb a celkové péči o stálé zákazníky.

2.6. Náklady

Náklady vznikají firmám již od období svého vzniku, každý musí zaplatit za své potřeby, ať už se jedná o sestavení prvotních analýz, pronájmu prostor pro podnikání, nákupu vybavení až po výplaty zaměstnancům. *„Každý dolar zbytečných nákladů znamená o dolar menší zisk.“* (SAMUELSON, 2010, s. 124)

2.6.1. Členění nákladů

Existuje spousta hledisek, podle kterých lze náklady členit. Jeden ze základních typů nalezneme v páté třídě účtové osnovy a to druhové členění nákladů. Dále se náklady člení např. podle koloběhu, vnitropodnikových útvarů. Nebo pro sestavování kalkulací.

Členění nákladů nalezneme také ve velké řadě ekonomicky zaměřené literatury. Pro ukázkou jsem zvolila tyto:

„Náklady podniku podle (SYNKA, 2007, s. 72) tvoří:

- *Běžné provozní náklady- spotřeba materiálu a energie, osobní náklady*
- *Odpisy dlouhodobého majetku*
- *Ostatní provozní náklady*
- *Finanční náklady- úroky a jiné finanční náklady*
- *Mimořádné náklady- dary, mimořádné odměny“*

Zatímco (SAMUELSON, 2010) dělí náklady na:

- Celkové náklady:
 - Fixní náklady- jsou pevné, firma je musí zaplatit bez ohledu na to, kolik, zda či vůbec vyrábí. Jedná se zejména o pronájem prostor.
 - Variabilní náklady- se mění s objemem výroby. Např.: spotřeba materiálu a elektrické energie, příplatky za práci přes čas.
- Mezní náklady výroby- *„jsou dodatečné náklady, které musíme vynaložit na výrobu dodatečné jednotky výstupu“* (SAMUELSON, 2010, s. 126)
- Průměrné náklady- jsou náklady vynaložené na jednotku produkce

2.7. Kalkulace

Správný chod firmy směřující k úspěšnému výsledku hospodaření vyžaduje přesné a podrobné informace o celkové výši a vztahu nákladů a výkonů a to ve všech útvarech podniku. Kalkulace je činnost vedoucí ke stanovení nákladů podniku a jejich vymezení na kalkulační jednici.

2.7.1. Druhy kalkulací

Kalkulace lze členit podle doby jejich sestavování na:

- Předběžné- při jejím sestavování se používají plánované náklady
- Výsledné- pro jejich sestavení se užívá skutečných nákladů
- Specifické- užívané pro zvláštní účely

2.7.2. Typy jednotlivých kalkulací

- Propočtová kalkulační- slouží jako nástroj vnitřního řízení, není příliš přesná, proto je užívána v době kdy nejsou k dispozici přesné normy
- Plánovaná kalkulační- je aritmetickým průměrem plánovaných nákladů, které se odvíjejí od plánovaného počtu vyrobených výrobků.
- Operativní kalkulační- se užívá při krátkodobém řízení jednicových nákladů, při kontrole hospodárnosti.
- Výsledná kalkulační- se stává podkladem pro hodnocení útvarů výroby.
- Cenová kalkulační- při jejím sestavení se začíná od zisku, kterého chce firma dosáhnout a k němu se stanoví výkony podniku, kterých je nutno dosáhnout.

2.8. Rozpočty

Rozpočetnictví je jedním z nástrojů vnitropodnikového řízení, pomocí kterého si podnik stanovuje své vlastní cíle. Na základě rozpočtů se sestavují podklady pro stanovení cíle hospodářské činnosti podniku a dále se specializují na jednotlivé útvary.

2.8.1. Členění rozpočtů

Rozpočty je možné členit buď podle toho na jak dlouhou dobu jsou sestavovány, nebo na podle hlediska jejich důležitosti.

- Dlouhodobé rozpočty- se sestavují na dobu delší, než je jeden rok a jsou přizpůsobivé měnící se situaci v okolí firmy
- Krátkodobé rozpočty- jsou někdy nazývány operativními rozpočty a zahrnují plány prodeje, výroby a finanční plány.

2.9. Tenis

Tenis jako takový, byl v minulosti pro většinu běžných obyvatel hrou téměř nedostupnou. S postupem doby, je tomu právě naopak. Tenis patří mezi nejhranější a nejsledovanější sporty světa. Díky své viditelnosti a dostupnosti se stává také jedním ze sportů nejoblíbenějších. Tenis je nejen sport, je to společník na celý život. Člověk se mu může začít věnovat v jakém kolik stádiu svého života. A to již od svých prvních let, kdy se sotva naučil chodit, tak i v průběhu celého svého života.

2.9.1. Historie

Tenis jako hra či samostatný sport má dlouholetou tradici. A však ve většině literatury je za vznik považováno jiné období vývoje společnosti, jiná civilizace a také jiná hra, ze které tenis vznikl. Pro příklad uvádím tyto od sebe se vzájemně odlišující citace o vzniku tenisu:

„Původ dnešního tenisu se spatřuje ve starověké řecké hře zvané spharistiké což v řečtině znamená „hra s míčem“, i když nejčasnější zobrazení člověka odpalujícího kulový míč holí lze najít v egyptských chrámech a datuje se do doby kolem roku 1500 př. n. l.“ (COOK, 2008, s. 8)

„Kořeny vzniku pozdějšího lawn- tenisu sahají možná i mimo evropský kontinent. První historický „prapředek“ tenisu vznikl, podle dochovaných historických pramenů, patrně v dávnověku v Mexiku.“ (LANGEROVÁ, 2005, s. 9)

„Ve starověku Římané pěstovali hru trigon, která byla založena na podobném principu jako později tenis: hráči odráželi těžkými dřevěnými pálkami míče naplněné fíkovými zrny.“ (LINHARTOVÁ, 2009, s. 7)

I přes drobné odlišnosti v historických pramenech je jisté, že tenis jak ho známe my v dnešní podobě, vznikl již před mnoha lety v dávné historii. Od doby svého vzniku, prošel spoustou změn, které mu daly dnešní podobu, jejíž nedílnou součástí je však již zmiňovaná historie.

„Za dob Římské říše se do největšího amfiteátru na světě městnalo 50 000 lidí, aby přihlíželi gladiátorům, kteří bojovali v aréně Kolosea na život a na smrt. Dnešním ekvivalentem může být centrální dvorec ve Wimbledonu, kde už po více než 120 let muži a ženy svádějí obdobné bitvy, aby získali titul tenisového krále či královny.“ (COOK, 2008, s. 46)

2.9.2. Dvorec

Existují tři základní typy tenisových kurtů, antukové, travnaté a tvrdé. Povrchy se liší svými herními vlastnostmi, rychlostí a klouzavostí. Za nejpomalejší a neklouzavější je považován, u nás nejrozšířenější, antukový povrch.

Zatímco povrchy kurtů mají různé podoby, rozměry dvorce musí vždy odpovídat stanoveným normám a to:

„Dvorec pro dvouhru je obdélník 23,77 m dlouhý a 8,23 m široký. Pro čtyřhru je dvorec široký 10,97 m. Dvorec je uprostřed předělen sítí zavěšenou na provaze nebo na kovovém laně, které přechází přes dva sloupky nebo je k nim připevněno ve výšce 1,07 m. Sít' musí být napjata tak, aby zcela vyplňovala plochu mezi oběma sloupky a musí mít oka tak malá, aby jimi míč nemohl projít. Výška sítě uprostřed je 0,914 m, kde je pevně stažena dolů popruhem. Provaz nebo kovové lano a horní okraj sítě jsou potaženy páskou.“ (CZ TENIS)

2.9.3. Cíl hry

Tenis je hra, při které je pro úspěch potřebné zapojit nejen fyzickou výkonost, ale i psychickou připravenost. Tenistům k vítězství nestačí pouze fyzická kondice, ale potřebují také zvolit správnou taktiku, umění číst hru, odhadnout soupeřovu reakci a taktiku. A s tím vším souvisí psychická stránka, tenista, musí bojovat až do konce zápasu a poté umět přijmout vítězství, stejně tak, jako případnou prohru.

Hlavní cíl tenisové hry je poměrně jednoduchý. (LANGEROVÁ, 2005, s. 11) ve své knize uvádí: *„Jde o to, zahrát míč pomocí rakety přes sít' tak, aby na něj soupeř v lepším případě vůbec nedosáhl, nebo aby ho nemohl úspěšně vrátit zpátky.“*

2.1. Příměstský tábor

Příměstský tábor je pro zaměstnané rodiče příležitost, jak příjemně vyplnit svým dětem volný čas. Je to také vhodná varianta pro rodiče malých dětí, které se ještě bojí nebo nechtějí odjet na týdenní tábor mimo domov. Rodiče své děti v ranních hodinách, často před nástupem do zaměstnání, doprovodí na místo konání tábora a po skončení pracovní doby si své ratolesti zase na tomto místě vyzvednou a odvedou zpět domů. Během táborového dne jsou děti pod dohledem vedoucích či trenérů, je jim zajištěna strava a pitný režim po celý den, najdou si nové kamarády a užijí si spoustu legrace.

Příměstské tábory jsou v dnešní hektické době velice oblíbené a stále více žádané. Na výběr jsou tábory všeobecné i se speciálním zaměřením, např. poznávací, sportovní, jazykové i výtvarné. Při výběru tábora často jsou pro rodiče důležitými aspekty cena a místo konání, zaměřit by se však každý měl také na zájmy a předpoklady svých dětí. S dětmi je třeba se při výběru poradit, aby pro ně byl tábor nějakým přínosem, musí se každé ráno rády vracet a den strávený s ostatními si příjemně užít. U starších dětí je možné nechat výběr zcela na nich. V dnešní době mají spoustu informací a možností, kde si vybrat vhodné a pro ně lákavé prázdninové aktivity.

2.2. Firemní benefity

V dnešní době se stále častěji proslýchá, tolik potřebná, motivace zaměstnanců. Zaměstnavatel může na své zaměstnance zapůsobit pomocí firemních benefitů. Často nabízeným benefitem je například pružná pracovní doba nebo stravenky, proplacená cesta do práce či poukázky na volnočasové aktivity. Další možností, jak motivovat zaměstnance k lepším výkonům, je pomocí stanovení pohyblivé složky platu. Tento způsob má mnohem delší tradici než nově přicházející benefity, ty jsou však stále oblíbenějšími a rozvíjejícími. Tento trend posiluje zejména díky tomu, že je v dnešní době stále obtížnější si udržet kvalitní zaměstnance. Proto jim zaměstnavatel musí nabídnout něco, tak zvaně navíc.

2.3. Sponzorování

Možnost získat finanční nebo jiné prostředky bývá často doprovázeno protislužbou. Sponzor nabízí sponzorský dar výměnou za uveřejnění reklamy, zmínění jeho jména v souvislosti s veřejnou akcí nebo jiným domluveným způsobem. Sponzoring je formou marketingové strategie a nástrojem komunikace. Nejen sportovní, kulturní a společenské akce, ale také vědecké výzkumy a cestovatelské výpravy jsou pro sponzory velice atraktivní oblastí působení.

3. ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE

Analýza současného stavu obsahuje shrnutí silných a slabých stránek podniku, důležité informace o konkurenci a jejím postavení na trhu. Slouží také jako zdroj informací pro sestavení marketingových strategií. Veškeré analýzy, které jsou provedeny svědomitě, pozorně a důsledně, velice pomohou při volbě vhodné strategie.

3.1. CESA VUT Brno

Centrum sportovních aktivit na Vysokém učení technickém v Brně nazývané všem studentům i zaměstnancům školy známe jako CESA je vysokoškolským ústavem působícím v oblasti tělesné výchovy a sportu. Nabízí a zprostředkovává celoroční sportovní aktivity nejen pro studenty a zaměstnance VUT v Brně, ale také pro širokou veřejnost.

Za spolupráce a akreditace Podnikatelskou fakultou VUT Brno zajišťuje výuku bakalářského oboru Management v tělesné kultuře.

Centrum sportovních aktivit se stalo duchovním otcem, tolik mezi studenty oblíbených, Českých akademických her. Prvních akademické hry byly v Brně pořádány v roce 2002 a zúčastnilo se jich více než 1500 sportovců z českých vysokých škol. V letošním roce 2012 se jedenácté konání Českých akademických her opět vrací na stadiony VUT v Brně. (CESA,2011)

Obrázek 1 – Logo CESA VUT V Brně



Zdroj: CESA, 2011

3.1.1. Sportovní prostory

CESA VUT Brno disponuje širokým sportovním zázemím. Sportovní areál Pod Palackým vrchem nabízí možnost využití řady sportovišť jako je atletický stadion ve dvou provedeních, bruslařská dráha, fotbalové hřiště, víceúčelová sportovní hala, menší tělocvična F1 a také tenisové kurty s možností výběru povrchu. V blízkosti tohoto areálu jsou další možnosti sportovního využití, a to v Boulder centru, fitcentru Machina nebo v tělocvičnách na Purkyňově ulici.

3.1.2. Poloha areálu

Sportovní areál pod Palackým vrchem zaujímá vhodnou strategickou polohu pro rozvoj sportovních aktivit. Areál se nachází v blízkosti vysoké školy, Technologického parku a perspektivních okrajových části města Brna. Díky klidnému avšak dostupnému prostředí v blízkosti lesů a čistého ovzduší je tato lokalita vhodnou nejen pro sportovní využití, ale také pro relaxaci.

3.2. Analýza konkurenčního prostředí

Pro zhotovení analýzy založené na zkoumání okolního konkurenčního prostředí podniku využijí Porterův model strukturální analýzy odvětví.

3.2.1. Nově vstupující firmy

Sportovní aktivity, pohybové aktivity pro děti a příměstské tábory jsou v dnešní hektické době atraktivním trhem. I když je tento trh poměrně zasycen nabídkami, všech sportovních center, je tu stále vysoké riziko vstupu nových konkurentů. Tyto firmy přicházejí s vybudováním nového sportovního areálu, rozšířením nabízených služeb, specializací služeb na konkrétní složky obyvatelstva. V současné době tyto podniky stále více spolupracují se společnostmi, které investují do svých firem a to v podobě zaměstnaneckých benefitů.

3.2.1. Soupeření mezi stávajícími konkurenty.

Současné konkurenci je v této práci věnovaná samostatná kapitola o několik stran níže. CESA, jako sportovní organizace, má v současné době nespočet konkurentů,

ale převážně v soukromých sektorech. Na území vysokých škol Jihomoravského kraje je sportovní areál pod Palackého Vrchem jednoznačně špičkou mezi školními sportovišti. A to zejména díky širokému sportovnímu zázemí a ostatním spřáteleným sportovištím.

3.2.1. Vyjednávací vliv odběratelů

Ceny za pronájmy sportovišť nabízené v cenících CESA nejsou ve srovnání s ostatní konkurencí příliš vysoké. Jelikož se jedná o školní zařízení, jsou stanoveny tři cenové skupiny. A to pro studenty v rámci školních tělesných aktivit, kde neplatí skoro žádné poplatky, tak pro studenty využívající areál ve svém volném čase. Cenová nabídka pro veřejnost je oproti dvěma předchozím o poznání vyšší, avšak v porovnání s konkurenčními cenami stále lákavá. Vyjednávací síla klientů, využívajících nabízených služeb CESA, je poměrně vysoká, proto jsou ceny sestavovány v přijatelných hodnotách.

3.2.2. Vyjednávací vliv dodavatelů

Na trhu v oblasti sportu je široká nabídka dodavatelských firem. Možnost volby mezi jednotlivými dodavateli a nízké náklady na jejich případnou změnu snižují vyjednávací sílu dodavatelů. Mezi hlavní dodavatelské firmy lze zařadit firmy specializující se na dodávání sportovních strojů, vybavení, pomůcek a různých náčiní i stavební firmy podílející se na výstavbě, rekonstrukci a modernizaci areálu.

3.2.3. Náhradní výrobky nazývané substituty

Při uvedení nabídky příměstského tenisového tábora pro děti, na v současné době již obsáhle nasycený trh volnočasových aktivit, je hrozba substitutů vysoká. Substitučními nabídkami mohou být: letní dětské tenisové kempy, intenzivní tréninky, příměstské tábory s odlišným zaměřením nebo klasické prázdninové tábory.

3.2.4. Vyhodnocení provedené analýzy

CESA VUT v Brně bude na trhu volnočasových aktivit bojovat s široce zastoupenou konkurencí i možnými substitučními nabídkami. Vzhledem k vysokému počtu sportovních klubů i soukromých sportovišť jsem vyhodnotila vyjednávací sílu

zákazníků, jako vysokou. Možnost volby mezi širokým počtem sportovních areálů snižuje výšky cen, které jsou sportovci ochotni za pronájem sportovišť zaplatit.

3.3. SWOT analýza

Pomocí SWOT analýzy porovnám silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, se kterými se může CESA setkat.

Silné stránky

- Široké sportovní zázemí
- Rozmanitá nabídka sportovních aktivit
- Strategická poloha
- Dostupnost pomocí městské hromadné dopravy
- Moderní sportoviště
- Kvalifikovaný personál
- Spolupráce s VUT v Brně
- Oblíbenost a známost u studentů

Slabé stránky

- Malá reklama
- Neznámost u veřejnosti
- Blokované hodiny pro školní sportovní akce nebo výuku

Příležitosti

- Pořádání Akademických sportovních her a dětských olympiád
- Pořádání příměstských sportovních táborů pro děti
- Možnost pronájmu areálu k soukromým účelům
- Pořádání veřejných i školních sportovních akcí
- Vzrůstající zájem o volnočasové aktivity
- Rozvoj sportu pro všechny

Hrozby

- Hrozba stálých i nových konkurenčních firem
- Rychlé opotřebování sportovního vybavení a areálu
- Náročná údržba, tak velkého areálu

3.4. Analýza konkurence

Pro získání důležitých informací o konkurenčních nabídkách jsem provedla průzkum po většině tenisových sportovištích ve městě Brně a jeho přilehlém okolí. Některé z těchto sportovišť jsem navštívila osobně a na informace se doptala správce areálu nebo si jen přečetla vyvěšený leták. Jiné sportoviště, které mají aktuální nabídku uveřejněnou na svých internetových stránkách, jsem prozkoumala pouze zde. A některé informace jsem získala pouze z rozhovoru s návštěvníky jednotlivých areálů.

3.4.1. Přímá konkurence

Mezi přímé konkurenty jsem volila příměstské tábory se stejným zaměřením. Mezi důležité získané informace patří zejména ceny a nabízené služby.

Pro ukázkou a nastínění situace na trhu jsem vybrala 6 nejvýznamnějších konkurencí nabízených táborů:

Sokol Černovice

- Cena: 2 200 Kč
- Zaměření: tenis
- Výukové hodiny: dvě hodiny dopoledne, dvě hodiny odpoledne
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: pouze hlídání, jinak volná zábava pod dozorem
- Stravování: oběd

Tenisový kemp na Kraví hoře

- Cena: 2 450 Kč
- Zaměření: tenis, sportovní aktivity
- Výukové hodiny: dvě hodiny dopoledne, hodina teoretické výuky, dvě hodiny odpoledne

- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: rozvoj koordinace, obratnosti, tenisové taktiky a sportovní hry
- Stravování: oběd, pitný režim

Tenisový klub Tuřany

- Cena: 2 500 Kč
- Zaměření: tenis, sportovní aktivity
- Výukové hodiny: dvě hodiny dopoledne, dvě hodiny odpoledne
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: všeobecně zaměřené sportovní hry
- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Tenisový klub Tuřany

- Cena: 2 500 Kč
- Zaměření: tenis, sportovní aktivity
- Výukové hodiny: dvě hodiny dopoledne, dvě hodiny odpoledne
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: všeobecně zaměřené sportovní hry
- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Tenis Club Classic

- Cena: 2 500 Kč
- Zaměření: intenzivní výuka tenisu
- Výukové hodiny: tři hodiny dopoledne, dvě hodiny odpoledne
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: teoretická výuka, taktika, obratnost, rychlost, vše formou her
- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Centrum Victorie

- Cena: 3 200 Kč
- Zaměření: tenis, angličtina

- Výukové hodiny: dvě hodiny angličtiny a hodina tenisu dopoledne, dvě hodiny tenisu a hodina angličtiny odpoledne
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Doplnkový program: všechny raketové sporty
- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Do této kategorie spadá jenom na území Brna a okolí nad 15 tenisových příměstských táborů nebo kempů pořádaných v tomto roce. Některé jsou kromě tenisové výuky doplněné o výuku jazyků, všeobecných pohybových aktivit, výletů po okolí nebo výtvarné činnosti.

Příměstské tenisové tábory pro děti, které pořádá CESA již po dobu několika let mají výhodně postavení v konkurenčním prostředí. Nacházejí se na příjemném, klidném místě, které je v blízkosti lesa, mimo rušné centrum a však v běžném dosahu. I svou cenou jsou tyto tábory dostupné, nachází se, při porovnání s konkurencí, v nižší střední cenové skupině.

3.4.2. Nepřímá konkurence

Do nepřímo konkurenčních nabídek jsem zahrnula spíše příměstské tábory se všeobecným zaměřením. I tyto tábory jsou možnou konkurencí, ne všechny děti mají totiž tenis jako jediný koníček, mohou si při volbě tábora vybírat podle programu jednotlivých táborů.

Ze zdrojů o nepřímo konkurenčních táborech uvádím níže tři, nejzajímavější a nejlákavější nabídky.

Tábory v Lužánkách

- Cena: 1 000 až 1 750 Kč
- Zaměření: všeobecné hravé tábory
- Program: každý týden letních prázdnin několik možných variant- Výlet s Machem a Šebestovou, Prázdninový klub správných děvčat, Barevný prach, Zvěřinec, Léto s krtkem, ...
- Doba tábora: pondělí až pátek

- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Tábor plný sportování

- Cena: 1400
- Zaměření: míčové hry
- Program: každý den jiná míčová hra s doprovodným programem
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Stravování: oběd, svačiny, pitný režim

Naučný tábor

- Cena: 1 500
- Zaměření: pro předškoláky
- Program: nenáročné učení formou her
- Doba tábora: pondělí až pátek
- Stravování: oběd, svačiny

Příměstské tábory jsou v současnosti velice žádanými, v Brně se jich pořádá nespočet, každý je jiný, za jinou cenu, s jiným programem v jiném místě.

Nejzajímavějším a největším konkurentem v této kategorii jsou tábory, které se konají v Lužáneckém parku. Během letních prázdnin je tábor pořádán každý týden a to dokonce v několika různých tematických provedeních. O tyto tábory je veliký zájem a musejí se rezervovat nejlépe na rok dopředu, přednost zde mívají děti, které se účastní pravidelně. Tábory mají silné postavení na trhu zejména díky své oblíbenosti mezi dětmi a jejich rodiči, ale také svou poměrně nízkou cenou v porovnání s množstvím zážitků, které si děti odnášejí.

4. VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ

4.1. Příměstský tenisový tábor pro děti

Příměstské tábory, které pořádá CESA během letních prázdnin jsou určeny pro děti ve věku od 6 do 14 let. Pravidelně se jich účastní děti zaměstnanců školy, firem z blízkého okolí, ale samozřejmě také široká veřejnost, která má o tuto nabídku zájem. Během letošních prázdnin se konají tři termíny tenisového tábora a dva se všeobecným zaměřením na sport. Jako novinka je nabízen i atletický a fotbalový tábor.

4.2. Dotazník o spokojenosti účastníků

Před zahájením návrhu pro realizaci a organizaci příměstského tenisového tábora, který se bude konat v srpnu letošního roku 2012, jsem provedla průzkum spokojenosti účastníků loňského tábora.

Spokojení zákazníci jsou tou nejlepší reklamou pro jakýkoliv nabízený produkt. Pro příměstské tábory jsou to v první řadě spokojené děti a tím i jejich rodiče. Z tohoto důvodu, pro lepší organizaci a zkvalitnění nabízených služeb, byl všem loňským účastníkům zaslán krátký dotazník zaměřený právě na jejich spokojenost.

Dotazník byl zaslán všem rodičům dětí, které se zúčastnili některého termínu v loňském roce. Celkem se jednalo o 54 odeslaných dotazníků, z toho se mi vrátilo 35 vyplněných. Někteří na žádost nereagovali, někteří se omluvili na nedostatek času a někteří vyplnili jeden za více příbuzných dětí.

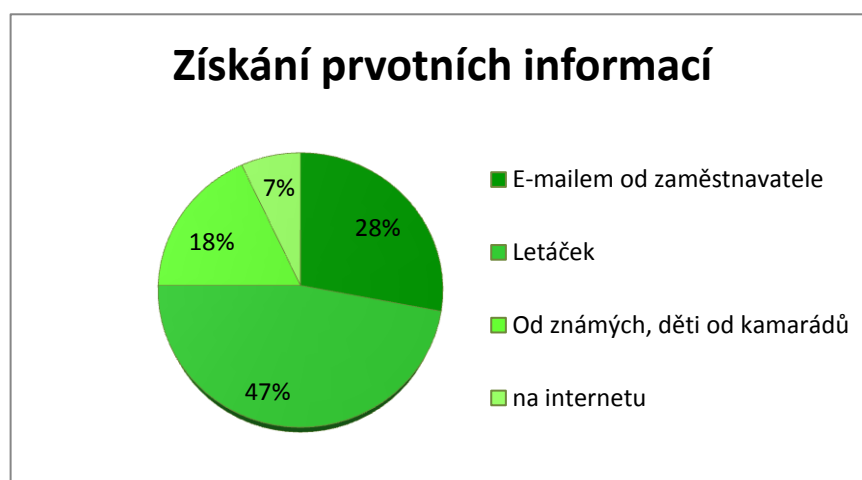
Na základě získaných informací z vyplněných dotazníků, jsem vybrala několik otázek, ke kterým jsem sestavila graf s procentuálním zastoupením zvolených odpovědí. A na závěr jsem vyhotovila krátký přehled spokojenosti a doporučení pro letošní konání tábora.

O příměstském tenisovém táboře jsem se dozvěděl/a :

- E-mailem od zaměstnavatele
- Viděl/a jsem plakátek
- Od známých

- Jiným způsobem, jakým?

Graf 1 – prvotní informace



Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Znali jste organizaci CESA před přihlášením dětí na tábor?

- Ano znal/a
- Ne neznal/a

Graf 2 – Znalost CESA VUT v Brně



Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Splnil tábor očekávání Vás/ Vašich dětí?

- Ano, zcela splnil
- Spíše ne

- Čekal/a jsem něco úplně jiného

Graf 3- Očekávání

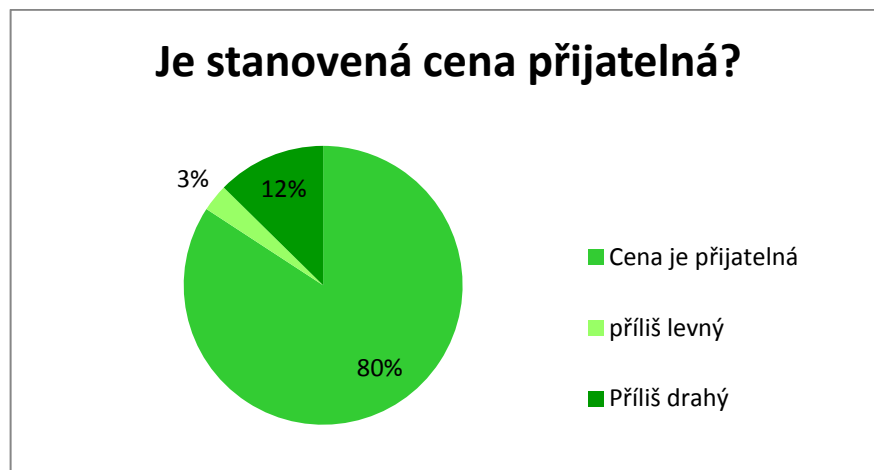


Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Myslíte si, že z finančního hlediska byl tábor:

- Poměrně levný
- Cena byla přijatelná k nabízenému programu
- Příliš drahý

Graf 4 - Cena

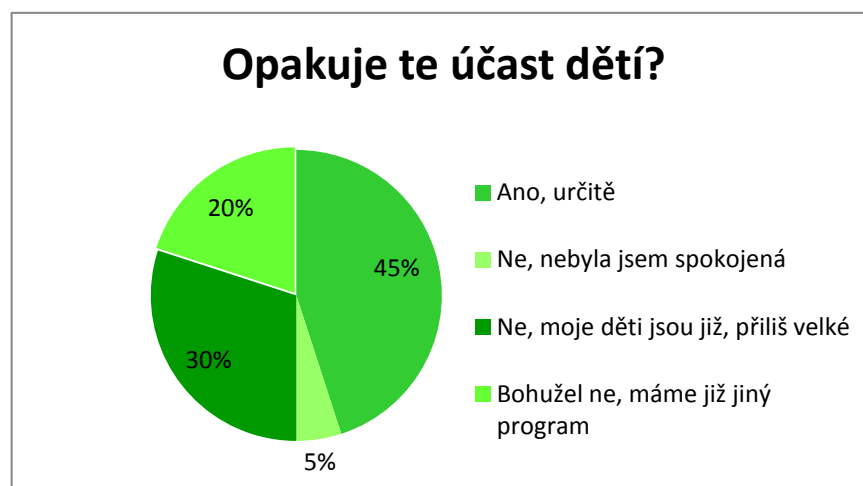


Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Plánujete účast svých dětí i na letošní rok?

- Ano určitě
- Ne, nebyl/a jsem spokojená
- Ne, moje děti jsou již, příliš velké
- Bohužel ne, máme již jiný program

Graf 5 – Letošní účast



Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

4.2.1. Vyhodnocení získaných dat

Z grafického znázornění zcela jednoznačně vyplývá, že nejvíce klientů získalo povědomí o příměstském tenisovém táboře pořádaném CESA VUT Brno z vyvěšených letáků, v okolí místa konání tábora. Druhá největší část uchazečů přichází z firem, sídlících v Technologickém parku a informace jim poskytl zaměstnavatel.

Velice pozitivně byla hodnocena otázka o spokojenosti s průběhem loňského konání tábora. Naprostá většina dotázaných byla zcela spokojena, což je veliký úspěch.

Nejdůležitější informace, získané po vyhodnocení odpovědí, jsou pro nás zejména z otázky o plánované opakované účasti dětí. V loňském roce bylo 30% dětí okolo čtrnácti let, a s jejich letošní návštěvou nemůžeme počítat z důvodu jejich poměrně vysokého věku. Proto bych se chtěla v propagaci zaměřit spíše na mladší děti a vybudovat si tak spokojené malé zákazníky, kteří se budou vracet po několik let. Eventuálně do budoucna vymyslet nějaký prázdninový intenzivnější kemp pro starší děti

4.3. Propagace

Pro nutnou propagaci tábora jsem vytvořila reklamní plakát, na kterém jsou uvedeny všechny základní informace. Jako silná skupina potencionálních účastníků byla oslovena veřejnost žijící v okolí VUT. Roznos letáků bude probíhat ve dvou vlnách. V té první, která již proběhla, byly umístěny letáky do základních škol, blízkých nákupních domů a na dětských hřištích. Ve druhé, následující vlně bude roznos zaměřen na širší okolí a to na rodinné a sportovní akce, výletová místa a dětské koutky v supermarketech.

Silnou skupinou zákazníků jsou firmy, které sídlí v okolí sportovního areálu VUT pod Palackým vrchem. Z těchto firem se táborů v minulých letech zúčastnilo vysoké procento dětí. S nabídkou byly osloveny velké a úspěšné firmy, jako je například: FEI, IBM, Motorola,... Zástupcům těchto firem byla poskytnuta PowerPointová prezentace pro jejich zaměstnance a letáček k umístění na firemní nástěnce.

Veškeré informace jsou také umístěny na webových stránkách CESA VUT Brno a na velkém plakátu u vchodu do sportovního areálu Pod Palackým vrchem.

4.4. Časový harmonogram

Před sestavením rozpočtové kalkulace, je důležité nejprve správně odhadnout náklady, které nám v průběhu tábora vzniknout. Proto jsem sestavila táborový program, na kterém bude založena kalkulace a hodnota ceny.

Program je rozdělen na dopolední, ten je po většinu dní stejný a odpolední, který se liší intenzitou tenisové výuky. V některé dny je odpolední tenisový trénink doplněn chvilkou odpočinku a následným kolektivním sportem. Předposlední den, před pátečním závěrečným turnajem, je tenisová výuka vynechána. Vždy se pořádá nějaký, pro děti velice zajímavý, výlet plný zážitků a dobrodružství.

4.4.1. Dopolední program

Tabulka 2 – Dopolední program

Dopolední program- pondělí až pátek	
7:30- 8:30	Příchod, pohádky, malování
8:30-9:00	Příprava na dopolední program
9:00- 9:45	Tenisový trénink
9:45-10:00	Dopolední svačina
10:00-11:00	Tenisový trénink
11:00- 11:30	Úklid kurtů
11:30-12:00	Krátké hry
12:00-12:30	Oběd
12:30-13:00	Odpočinek, příprava na odpolední program

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

4.4.2. Odpolední program

Tabulka 3 – Pondělní odpolední program

Odpolední program- pondělí	
13:00-13:45	Teoretická výuka, video ukázky
13:45-14:45	Sportovní hry, Měření na IN- BODY
14:45-15:00	Odpolední svačina
15:00-16:20	Tenisový trénink
16:20- 16:30	Úklid kurtů
16:30-17:00	Krátké hry, příprava na odchod domů

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 4 – Úterní odpolední program

Odpolední program- úterý	
13:00-14:20	Tenisový trénink
14:20-14:30	Úklid kurtů
14:30-14:45	Odpolední svačina
15:00-16:30	Volejbal, badminton, vybíjená
16:30-17:00	Krátké hry, příprava na odchod domů

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 5 – Středeční odpolední program

Odpolední program- středa	
13:00-14:20	Tenisový trénink
14:20-14:30	Úklid kurtů
14:30-14:45	Odpolední svačina
15:00-16:30	Sportovní soutěže
16:30-17:00	Odpočinek, příprava na odchod domů

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 6 – Čtvrteční odpolední program

Odpolední program- čtvrtek	
13:00-14:00	Výlet do lanového centra
14:00-14:30	Odpolední svačina, bezpečnostní poučení
14:30-16:00	Absolvování dvou tratí
16:00-16:10	Příprava na přesun
16:30-17:00	Společné opékání buřtů, přesun zpět

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 7 – Páteční odpolední program

Odpolední program- pátek	
13:00-15:00	Závěrečný tenisový turnaj
15:00-16:00	Vyhodnocení soutěží, předání cen
16:00-18:00	Závěrečná rozlučková party

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

4.5. Kalkulace

Kalkulace a předběžný rozpočet je velice důležitý krok, který by měl proběhnout vždy před zahájením organizace jakékoliv akce.

Správně sestavená kalkulace by měla poskytnout předběžný odhad o výnosech, které pořádaná akce přinese. Z tohoto důvodu je nutné do kalkulace započítat veškeré vzniklé náklady a odečíst je od součtu příjmů, které jsou získány. Částky, se kterými se počítá v kalkulaci, je nutné upravit o sazby daně z příjmů a DPH.

4.5.1. Příjmy

Mezi příjmy zahrnuté do kalkulace patří:

- Příjmy získané za účast dětí na táboře
- Příjmy z pronájmu reklamních prostor
- Sponzorské dary

4.5.2. Náklady

Mezi náklady zahrnuté do kalkulace patří:

- Finanční odměny náležící vedoucímu tábora a pomocným trenérům
- Pronájem 3 tenisových kurtů na 18 hodin + hodina teoretické výuky + video
- Pronájem ostatních sportovišť- basketbal, kopaná, volejbal, badminton
- Za nepříznivého počasí pronájem tělocvičny
- Obědy, svačina a pitný režim po celý den

- Vyhotovení reklamních plakátů
- Diplomy, medaile, drobné ceny
- Měření na přístroji IN- Body
- Půjčení raket pro zájemce
- Výlet do lanového centra

4.5.3. Rozpočet

1 hlavní vedoucí x 5 dnů x 9,5 hodin x 100 Kč	=	4 750 Kč
3 trenéři x 5 dnů x 9,5 hodin x 80 Kč	=	11 400 Kč
Obědy pro 22 dětí x 5 dnů x 120 Kč	=	13 200 Kč
Obědy pro 4 trenéry x 5 dnů x 120 Kč	=	2 400 Kč
Měření na IN- Body pro 22 x 200 Kč	=	4 400 Kč
3 kurty x 40 míčů x 20 Kč	=	2 400 Kč
5 dnů x 15 dětí x 30 Kč/ raketa	=	2 250 Kč
3 kurty x ((5 dnů x 2 hodiny D) + (3 dny x 1,5 hodin O)) x 100 Kč	=	4 350 Kč
Hřiště na basketbal 2 x 150 Kč	=	300 Kč
Hřiště na kopanou 2 x 300 Kč	=	600 Kč
Hřiště na volejbal (písek) 2 x 150 Kč	=	300 Kč
Tělocvična, hala (za nepříznivého počasí)	=	5 000 Kč
CD s fotkami 22 x 15 Kč	=	330 Kč
Diplomy- laminované 31 x 3 Kč	=	93 Kč

Medaile se štítkem	12 x 15 Kč	=	180 Kč
Reklama, letáky		=	300 Kč

4.5.1. Bod zvratu

Před sestavením kalkulace je důležité najít tak zvaný bod zvratu. Tento bod nám určí minimální počet uchazečů, při kterých přinese konání tábora zisk. Pro zjištění bodu zvratu jsem rozdělila analýzu na dvě možné varianty. Rozdíl nastane za deštivého počasí, při využití víceúčelové sportovní haly.

Pro zjištění bodu zvratu počítám s cenou, kterou pro příměstské tábory pevně stanovila CESA VUT v Brně. Tato cena je pro letošní rok 2 500 Kč. Do příjmů jsou rovněž zahrnutu sponzorské dary (viz. kapitola 4.1. Sponzoring). Variabilní náklady jsou přepočítávány, podle výše uvedených částek z rozpočtu, na určitý počet uchazečů.

Tabulka 8- Náklady pro stanovení bodu zvratu

Náklady	Účast 10 dětí	Účast 6 dětí	Účast 3 dětí	Účast 1 dítěte
Odměny pro vedoucího tábora	4 700 Kč	4 700 Kč	4 700 Kč	4 700 Kč
Odměny pro trenéry	3 800 Kč	3 800 Kč	0 Kč	0 Kč
Obědy pro děti	6 000 Kč	3 600 Kč	1 800 Kč	600 Kč
Obědy pro vedení	1 200 Kč	1 200 Kč	600 Kč	600 Kč
Měření na přístroji In body	2 000 Kč	1 200 Kč	600 Kč	200 Kč
Míče	800 Kč	800 Kč	400 Kč	400 Kč
Zapůjčení raket	750 Kč	450 Kč	150 Kč	150 Kč
Pronájem tenisových kurtů	1 450 Kč	1 450 Kč	1 450 Kč	1 450 Kč
pronájem hřiště na basket	300 Kč	300 Kč	300 Kč	300 Kč
Pronájem hřiště na fotbal	600 Kč	600 Kč	0 Kč	0 Kč
Pronájem hřiště na volejbal	300 Kč	300 Kč	300 Kč	300 Kč

Pronájem sportovní haly	5 000 Kč	5 000 Kč	5 000 Kč	5 000 Kč
DVD	150 Kč	90 Kč	45 Kč	15 Kč
Diplomy	30 Kč	18 Kč	9 Kč	3 Kč
Medaile	150 Kč	90 Kč	45 Kč	15 Kč
Reklama	300 Kč	300 Kč	300 Kč	300 Kč

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 9- Bod zvratu

Bod zvratu	Účast 10 dětí	Účast 6 dětí	Účast 3 dětí	Účast 1 dítěte
Příjmy za účast dětí a od sponzorů	31 000,00 Kč	21 000,00 Kč	13 500,00 Kč	8 500,00 Kč
Náklady celkem bez deště	22 530,00 Kč	18 898,00 Kč	10 699,00 Kč	9 033,00 Kč
Náklady celkem za deště	23 080,00 Kč	21 248,00 Kč	13 649,00 Kč	1 2 049,00 Kč
Zisk bez deště	8 470,00 Kč	2 120,00 Kč	2 801,00 Kč	533,00 Kč
Zisk / ztráta za deště	7 920,00 Kč	-248,00 Kč	-149,00 Kč	-3 549,00 Kč

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

4.5.2. Vyhodnocení bodu zvratu

Pro výpočet bodu zvratu jsem stavila ziskovost při účasti deseti, šesti, tří a jednoho dítěte. Z výše uvedené tabulky je zřejmé, že sedm dětí je minimální počet pro zachování ziskovosti tábora. Při účasti tří dochází k rozdílu v jednotlivých variantách. Za deštivého počasí bude při tomto počtu účastníků tábor ztrátový. Prozatím, se ale nejedná o vysokou ztrátu, v tomto bodě bych o organizaci tábora ještě uvažovala. Důležitý zlom nastává při účasti pouhého jednoho účastníka. Zde bych již organizaci zcela nedoporučovala, ztráta hrozící při dešti několikanásobně převyšuje možnost zisku za příznivého počasí.

4.5.3. Předběžná kalkulace

Pozn.: V kalkulaci je počítáno s účastí 22 dětí. Na základě zkušeností z minulých let, kdy téměř většina dětí měla k dispozici rakety vlastní, je v kalkulaci započítán pronájem tenisových raket pouze pro 15 dětí.

Konečná kalkulace se bude dělit na dvě možné varianty. První se uskuteční za příznivého počasí venku, bez využití sportovní haly. A druhá, za deštivého počasí, kdy nebude zahrnut pronájem venkovních sportovišť, ale pouze víceúčelové sportovní haly.

Tabulka 10 – Výnosy

Výnosy	
Účast dětí na táboře	55 000,00 Kč
Sponzorský dar	3 000,00 Kč
Pronájem reklamních ploch	3 000,00 Kč
Příjmy celkem	61 000,00 Kč

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 11 – Náklady

Náklady za služby CESA	Cena s DPH	Sazba DPH	Cena bez DPH
Tenisové kurty	4 800,00 Kč	10%	4 320,00 Kč
Basketbalové hřiště	300,00 Kč	10%	270,00 Kč
Hřiště na koupanou	600,00 Kč	10%	540,00 Kč
Hřiště na volejbal	300,00 Kč	10%	270,00 Kč
Pronájem haly	5 000,00 Kč	10%	4 500,00 Kč
Zapůjčení tenisových raket	2 250,00 Kč	10%	2 025,00 Kč
Měření na in-body	5 000,00 Kč	20%	4 000,00 Kč
Náklady celkem za deště	12 250,00 Kč		10 525,00 Kč

Náklady celkem bez deště	13 250,00 Kč		11 425,00 Kč
---------------------------------	---------------------	--	---------------------

Náklady za ostatní	Cena s daní
Mzdy	16 150,00 Kč
Tenisové míčky	2 400,00 Kč
Obědy	15 600,00 Kč
Buřty, chleba	500,00 Kč
Šťáva	200,00 Kč
CD	330,00 Kč
Diplomy	93,00 Kč
Medaile	180,00 Kč
Propagační letáky	300,00 Kč
Náklady celkem	35 753,00 Kč

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

Tabulka 12 – Zisk / ztráta

Účast 22 dětí	Za deště	Bez deště
Náklady	46 278,00 Kč	47 178,00 Kč
Výnosy	61 000,00 Kč	61 000,00 Kč
Zisk	14 722,00 Kč	13 822,00 Kč

Zdroj: vlastní, zpracování vlastní

4.6. Vyhodnocení kalkulace

Pro sestavení kalkulace byla použita kalkulace plánovaná, která porovnává předpokládané náklady a výnosy. Po porovnání získaných příjmů a vynaložených nákladů jsem získala zisk 14 722 Kč za deštivého počasí a 13 822 Kč za příznivého počasí, kdy nebude využita víceúčelová hala.

4.7. Cena

Cenu, požadovanou za účast na táboře, má CESA stanovenou každoročně na 2 500 Kč za jedno dítě. Na základě informací o průměrné účasti dětí během minulých let konání táborů, je odhadován počet 22 zúčastněných dětí. Bod zvratu se pro stanovení ceny nezapočítává, cena je pevně daná. Po vyhodnocení těchto skutečností jsem ve výše uvedené kalkulaci došla k závěru, že cena je dostatečně vysoká, aby zajistila ziskovost tábora

V ceně jsou zahrnuty náklady na stravovací a pitný režim po celou dobu konání tábora. Také samozřejmě náklady na pronájmy sportovišť nebo víceúčelové haly využívané za špatného počasí. Odměny pro trenéry a vedoucí tábora. Drobné ceny, diplomy, medaile a vzpomínkové DVD s fotkami dětí.

4.8. Slevy a storno poplatky

Pro rodiče, kteří jsou stálými klienty CESA VUT BRNO je připraven program plný slev. Jedná se o slevy za táborové členství, ale také o slevy nabízené rodičům k využití sportovního areálu ve svém volném čase.

Pro účast na letním táboře je třeba odevzdat závaznou přihlášku a uhradit příslušnou částku. Při případné pozdější neúčasti je nutné se včas s udáním důvodu omluvit. Při nedodržení těchto podmínek bude stržen ze zaplacené částky storno poplatek v odpovídající výši.

4.8.1. Sleva za věrnost

- Účast na loňském táboře- letos z ceny 2500 Kč sleva 250 Kč
- Více turnusů v letošním roce- první tábor 2500 Kč, každý další sleva 250 Kč

- Rodinná sleva- za každé další zaregistrované dítě sleva 250 Kč
- Sleva za roční kurs- na tábor sleva 250 Kč

4.8.2. Slevy pro rodiče

- Po dobu konání letních příměstských táborů nabídka pro rodiče na pronájmy sportovišť za zvýhodněné, studentské ceny.

4.8.3. Storno sazby

V případě, že dítě nebude moci nastoupit na tábor, mají rodiče možnost si za něj sehnat náhradníka, v ostatních případech bude účtován storno poplatek:

- Nenastoupení na tábor bez odůvodnění 100 %
- Více jak čtrnáct dnů před zahájením bez udání důvodu 40 %
- Méně jak čtrnáct dnů před zahájením s potvrzením od lékaře 20%
- Více jak čtrnáct dnů před zahájením s potvrzením od lékaře 0 %

4.9. Příměstský tábor jako benefit

Jestliže chtějí být firmy v dnešní době úspěšné a ziskové, musí se starat o své zaměstnance. Každý z nás je jiný, pro někoho je dostačující pravidelná výplata, někdo by k ní uvítal ještě například proplácené cestovné do zaměstnání, někdo spíše ocení možnost vzdělávání se a pro některé je nejzajímavějším benefitem volný čas a jeho aktivní využití. Jako benefit se tak sále častěji nabízí například firemní wellness, volný vstup do bazénů, různých sportovišť, vstupenky na kulturní akce a právě i program pro celé rodiny. V dnešní hektické době je právě čas strávený s rodinou, pro spoustu z nás, tím nejcennějším.

Benefit, formou příměstského tábora pro děti, přináší výhody nejen pro zaměstnance, ale i pro jejich zaměstnavatele. Pro každého rodiče je pocit, že jsou jeho děti v bezpečí, na prvním místě. Když budou vědět, že se jejich děti netoulají jen tak, po venku, ale že sportují, hrají si a jsou pod dohledem, budou poté mnohem více soustředěni na svou práci a zvýší tak efektivitu a kvalitu odváděné práce. Poté, bude spokojen i zaměstnavatel, který tímto dosáhne zlepšení pracovní morálky, snížení absencí

a dovolených během letních měsíců. A to vše se samozřejmě odráží v dobrém jméně firmy

4.1. Sponzoring

Vzhledem k vysokým nákladům na organizaci a provedení tábora podle nejlepších představ, jsem se žádostí o podporu oslovila několik spřátelených firem. Jednatelé společností bez námitek přislíbili sponzorský dar či jinou finanční nebo materiální pomoc. Příjmy získané ze sponzorské činnosti budou použity nad rámec finančních prostředků získaných z účasti dětí na táboře. Drobné reklamní dary budou použity jako ceny za účast v soutěžích. A za peněžitý dar bude pro děti zorganizován sportovní výlet do lanového centra nebo závěrečná oslava.

Se žádostí o sponzorských dar byly úspěšně osloveny tyto firmy:

Firma ABC, spol. s.r.o. daruje reklamní kancelářské předměty a poskytne drobný peněžitý dar do výše 5 000 Kč.

Firma DEF, spol. s.r.o. má zájem o umístění reklamního transparentu na tenisových kurtech. Jako protihodnotu nabízí finanční částku 3 000 Kč. A dále přislíbila zapůjčení nahrávacího tenisového děla, po dobu konání letního tábora.

Firma GHCH, a.s. věnuje celou řadu dětských knížek a to od omalovánek, pohádek pro nejmenší až po originální japonské komiksy.

Další drobné dárky, sladkosti a ceny do soutěží jsou získány od drobných nejmenovaných sponzorů a soukromých zdrojů.

4.2. Catering

Pestrou a vyváženou stravu pro děti zajišťuje cateringová firma Daněk, s.r.o. Je to osvědčený dodavatel, který zajišťuje většinu občerstvení na akcích pořádaných CESA VUT Brno. Pan Daněk dováží jak obědy, tak i dopolední a odpolední svačiny, ale také zajistí pití po celý den. Celková cena za jídlo a pití na den je 120 Kč

4.3. Tenis během školního roku

Pro získání nových klientů jsem se rozhodla rozšířit nabídku sportu pro děti. A to nejen na prázdniny, ale i během celého školního roku. Během letních prázdnin CESA pořádá několik příměstských sportovních táborů, ale v průběhu školního roku již pro děti tak bohatý program připraven není. Od loňského roku 2011 jsou pořádány Tenisové pátky pro děti, kde mají během odpoledne jednu hodinu tenisu a jednu kondiční přípravu.

Pro budoucí školní rok 2012/2013 bych chtěla připravit více tenisových kroužků pro děti. Rozložení hodiny by zůstalo stejné, pouze by se zvýšila frekvence tréninků. Jednalo by se tedy o dvě hodiny opakované třikrát během týdne. Při vyšším počtu zájemců by byly děti rozděleny do dvou skupin. Buď podle výkonosti na začátečníky a pokročilé, nebo při rozmanitosti věku na mladší a starší děti.

Účastníkům, tohoto celoročního kursu bude nabídnuta sleva na letní příměstský tenisový tábor konaný v budoucím roce.

.

ZÁVĚR

Cílem mé bakalářské práce bylo sestavení podnikatelského plánu, pro vysokoškolský ústav CESA VUT v Brně, na realizaci příměstského tenisového tábora pro děti. Zároveň měla práce sloužit, jako návrh pro efektivnější organizaci a realizaci tábora v letošním roce. Při psaní práce jsem provedla několik podrobných analýz a navrhla jsem týdenní táborový program. Velkou pozornost jsem věnovala potřebné propagaci tábora. Dále jsem rozšířila tréninkový tenisový program pro děti nabízený během školního roku.

Pro zefektivnění organizace tábora jsem kalkulaci podpořila stanovením bodu zvratu. Pomocí tohoto bodu mohu přesně určit minimální počet účastníků, při kterém bude zachována ziskovost tábora.

Prvním a velice důležitým krokem při realizaci tábora bylo vyhodnocení dotazníků, získaných od loňských účastníků tábora. Na základě získaných informací, jsem navrhla rozšíření okruhu propagace a plánovanou realizaci programu pro starší děti.

Propagace tábora byla zaměřena na dvě cílové skupiny. Jednalo se o rodiny, žijící v okolí areálu, ale zejména o společnosti, které zde mají svá sídla. Zástupci těchto firem, byli osloveni s nabídkou příměstských táborů pro děti, určené jako možnost benefitů pro své zaměstnance. U většiny takto oslovených firem, jsem se setkala s pozitivní reakcí. Očekávám proto, zvýšený počet účastníků především z těchto míst.

Novinkou v nabízených službách CESA VUT v Brně bude také rozšířený celoroční tréninkový program pro děti. Tento program bude určen pro všechny děti, začátečníky i pokročilé. Jako bonus bude účastníkům po absolvování ročního kurzu nabídnuta sleva na letní příměstský tenisový tábor.

Po provedení a vyhodnocení všech analýz jsem dospěla k závěru, že cíl, který jsem si při volbě práce stanovila, byl splněn a jeho dosažení je reálné. CESA VUT v Brně bude při organizaci tábora čelit spoustě konkurenčních nabídek. Díky nízké ceně, několikaleté tradici, silnému sportovnímu zázemí, klidnému prostředí a doprovodnému programu bude její nabídka na trhu velice atraktivní.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

BÁRTOVÁ, H., BÁRTA, V., KOUDELKA, J. Spotřebitel: (chování spotřebitele a jeho výzkum). 1. vydání Praha: Oeconomica, 2007. 254 s. ISBN: 978-80-245-1275-4.

CESA VUT V BRNĚ. *Centrum sportovních aktivit*. [online]. 2011. [cit. 2012-04-21]. Dostupné z: <http://www.cesa.vutbr.cz/>.

COOK, C., *Tenis*. 1. vydání. Frýdek- Místek : Alpress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-7362-528-3.

CZ TENIS. *Pravidla tenisu*. [online]. [cit. 2012-04-23]. Dostupné z: <http://www.cztenis.cz/pravidla-tenisu>.

FORET, M. *Marketingová komunikace: získání pozornosti zákazníků a naplnění jejich očekávání*. 1. Vydání. Brno : Computer Press, 2003. 275 s. ISBN 80-7226-811-2.

FORET, M., VACULÍK, J., a kolektiv. *Marketing*. 1. vydání. Brno : B.I.B.S, 2001. 88 s. ISBN 80-86575-01-2.

FOTR, J., SOUCEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1.vydání. Praha : Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

HANZELKOVÁ, A., KEŘKOVSKÝ, M., a kolektiv. *Strategický marketing. Teorie pro praxi*. 1. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2009. 172 s. ISBN 978-80-7400-120-8.

HORÁKOVÁ, I. *Marketing v současné světové praxi*. 1. vydání. Praha : Grada, 1992. 364 s. ISBN 80-854-2483-5.

HISRIC, R. D., *Založení a řízení nového podniku*. 1 vydání. Praha : Victoria Publishing. 1996. 501 s. ISBN 80-85865-07-6.

JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing. Strategie a trendy*. Praha : Grada Publishing, 2008. 272 s. ISBN 978-80-247-2690-8.

JANEČKOVÁ, L. *Marketing služeb*. 1. Vydání. Karviná : Slezská univerzita. 1996. 157 s. ISBN 80-85879-34-4.

KOTLER, P. *Moderní marketing*. 1. Vydání. Praha : Grada. 2007. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.

KOTLER, P., KELLER, K. L. *Marketing management*. 12 rozšířené vydání. Praha : Grada Publishing. 2007. 720 s. ISBN 978-80-247-1359-5.

KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M. *Podnikatelský plán*. 1. vydání. Brno : Computer Press. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

LANGEROVÁ, M., HEŘMANOVÁ, B., *Tenis a děti*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing. 2005. 104 s. ISBN 80-247-1256-3.

LINHARTOVÁ, D., *Tenis*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing. 2009. 104 s. ISBN 978-80-247-2703-5.

PORTER, M., *Konkurenční strategie*. 1. vydání. Praha : Victoria Publishing. 1994. 403 s. ISBN 80-85605-11-2.

SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. 18. vydání. Praha : NS Svoboda. 2010. 775 s. ISBN 987-80-205-0590-3.

SOLOMON, M. R., MARSHALL, G. W. *Marketing očima světových marketing manažerů*. 1. Vydání. Brno : Computer Press, 2006. 572 s. ISBN 80-251-1273-X.

SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V., a kolektiv. *Základy podnikání : Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing. 2010. 432 s. ISBN 978-80-247-3339-5.

SYNEK, M., a kolektiv. *Manažerská ekonomika*. 4. Aktualizované a rozšířené vydání. Praha : Grada Publishing. 2007. 464 s. ISBN 978-80-247-1992-4.

TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. *Jak zvýšit konkurenční schopnost firmy*. 1. vydání. Praha : C. H. Beck. 2009. 240 s. ISBN 978-80-7400-098-0.

VEBER, J., SRPOVÁ, J., a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. vydání. Praha : Grada Publishing, 2008. 320 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

WUPPERELLD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 1. vydání. Praha : Management Press. 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 – Logo CESA VUT V Brně	29
--	----

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 – prvotní informace	38
Graf 2 – Znalost CESA VUT v Brně	38
Graf 3- Očekávání.....	39
Graf 4 - Cena.....	39
Graf 5 – Letošní účast	40

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 – SLEPT analýza	21
Tabulka 2 – Dopolední program	42
Tabulka 3 – Pondělní odpolední program.....	42
Tabulka 4 – Úterní odpolední program.....	43
Tabulka 5 – Středeční odpolední program.....	43
Tabulka 6 – Čtvrteční odpolední program	43
Tabulka 7 – Páteční odpolední program	44
Tabulka 8- Náklady pro stanovení bodu zvratu.....	46
Tabulka 9- Bod zvratu	47
Tabulka 10 – Výnosy	48
Tabulka 11 – Náklady.....	48
Tabulka 12 – Zisk / ztráta	49

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1- Propagační leták.....	62
Příloha 2- Propagační prezentace	63
Příloha 3- Dotazník.....	65
Příloha 4- Přihláška.....	67
Příloha 5- List účastníka	68
Příloha 6- Konkurenční leták.....	69



VYSOKÉ
UCENÍ
TECHNICKÉ
V BRNĚ

CESA
CENTRUM
SPORTOVNÍCH
AKTIVIT

PŘÍMĚSTSKÝ TENISOVÝ TÁBOR



DĚTI 6 - 14 LET

2500,- Kč 6. 8. - 10. 8. 13. 8. - 17. 8. 20. 8. - 24. 8.

Cena zahrnuje: stravu a pitný režim, denní program 7:30 - 17:00, diagnostiku na přístroji InBody 230 s doporučeními pro pohybové aktivity, intenzivní školu tenisu a doplňkové sportovní aktivity s odborným vedením (badminton, basketbal, bruslení, kanoistika, kopaná, volejbal, . . .)

více informací a přihlášky naleznete na webu www.cesa.vutbr.cz

Příměstský tenisový tábor jako benefit

Nikol Kristiánová

27.3. 2012

Osnova

- Co to je benefit?
- Všeobecné mínění o benefitech.
- Proč by měl být tábor pro zaměstnance benefitem?

Benefit

- Nepeněžní výhoda pro zaměstnance
- Daňová výhodnost pro zaměstnavatele
- Budují dobré vztahy mezi zaměstnavatelem a zaměstnanci
- Mají pozitivní vliv na image firmy
- Stávají se konkurenčním prostředkem

Příklady benefitů

- Pátý a šestý týden dovolené navíc
- Příspěvky na stravování, stravenky
- Příspěvky na volnočasové aktivity
- Firemní auto k soukromým účelům
- Flexibilní pracovní doba
- Penzijní a životní pojištění
- Občerstvení na pracovišti
- Třináctý plat



Tábor pro děti a benefity

- Méně vybrané dovolené v letních měsících
- Méně soukromých telefonátů
- Spokojenost zaměstnanců
- Vyšší efektivita práce
- Vztahy ve firmě
- Konkurenceschopnost
- Dobré jméno firmy



Děkuji za pozornost :o)



Dotazník o spokojenosti s loňským táborem

Tento dotazník je anonymní; můžete zaškrtnout více možností, dle pravdivosti sdělených informací

O příměstském tenisovém táboře jsem se dozvěděl/a :

- E-mailem od zaměstnavatele
- Viděl/a jsem plakátek
- Od známých
- Jiným způsobem, jakým?

Znali jste organizaci CESA před přihlášením dětí na tábor?

- Ano znal/a
- Ne neznal/a

Splnil tábor očekávání Vás/ Vašich dětí?

- Ano, zcela splnil
- Spíše ne
- Čekal/a jsem něco úplně jiného

Co děti nejvíce oslovilo?

- Tenisový program
- Výlet na loděnici
- Ostatní sportovní program
- Noví kamarádi

Byly děti spokojené s jídlem?

- Ano, moc jim chutnalo
- Ano, ale ne každý den
- Vůbec jim nechutnalo

Vracely se děti domů se spoustou zážitků?

- Ano
- Ne

Vracely se děti domů unavené a vyčerpané?

- Ano
- Pouze některé dny
- Ne

Myslíte si, že z finančního hlediska byl tábor:

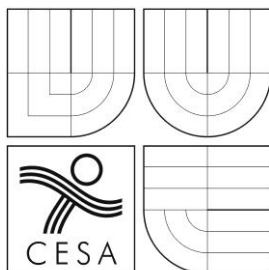
- Poměrně levný
- Cena byla přijatelná k nabízenému programu
- Příliš drahý

Zúčastní se Vaše děti i našeho tábora i tento rok?

- Ano určitě
- Ne, nebyl/a jsem spokojená
- Ne, moje děti jsou již, příliš velké
- Bohužel ne, máme již jiný program

Máte nějaké nápady nebo připomínky?

Příloha 4- Přihláška



**CENTRUM
SPORTOVNÍCH
AKTIVIT**

**VYSOKÉ
UCENÍ
TECHNICKÉ
V BRNĚ**

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

CENTRUM SPORTOVNÍCH AKTIVIT

Technická 2896/2, 616 69 BRNO

IČ: 00216305 - DIČ: CZ00216305

Tel.: 541142270, 541143482 www.cesa.vutbr.cz

P Ř I H L Á Š K A

na letní tábor – soustředění

VS	8550001122
----	------------

NÁZEV TÁBORA			Dětský příměstský tábor s intenzivní výukou tenisu a spoustou ostatních sportů	
POŘADATEL			CESA VUT v Brně	
TERMÍN	6.8. - 10.8.		MÍSTO KONÁNÍ	SA VUT Pod Palackého vrchem, Technická ul., Brno
	13.8. - 17.8.			
	20.8. - 24.8.			
JMÉNO A PŘÍJMENÍ DÍTĚTE				
ZDRAVOTNÍ OSLABENÍ, ALERGIE, ...				
DATUM NAROZENÍ			BYDLIŠTĚ	
TELEFON			KONTAKT NA RODIČE V DOBĚ KONÁNÍ TÁBORA	
EMAIL				

Přihlašuji svého (svoji) syna (dceru) na výše uvedený tábor - soustředění.

Brno,

.....

**podpis rodičů nebo
zákonného zástupce**

Příloha 5- List účastníka



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

CENTRUM SPORTOVNÍCH AKTIVIT

Technická 2896/2, 616 69 BRNO

IČ: 00216305 - DIČ: CZ00216305

Tel.: 541142270, 541143482 - www.cesa.vutbr.cz

LIST ÚČASTNÍKA TÁBORA

JMÉNO A PŘÍJMENÍ DÍTĚTE

ADRESA A MÍSTO, z něhož dítě do tábora nastupuje (předchozí pobyt)
.....

Prohlášení rodičů

Prohlašuji, že okresní hygienik ani ošetřující lékař nenařídil výše uvedenému dítěti, které je v mé péči, karanténní ani zvýšený zdravotnický dozor a že mi též není známo, že by v posledním týdnu přišlo dítě do styku s osobami, které onemocněly přenosnou nemocí.

Jsem se vědom(a) právních důsledků, které by mne postihly, kdyby toto mé prohlášení bylo nepravdivé a zejména jsem si vědom(a) toho, že bych se v takovém případě dopustila(a) přestupku § 29 odst. 1 zákona č.200/90 Sb., pokud by nešlo dokonce o trestný čin.

Dítě se : *) bojí vody – je neplavec – je plavec – je dobrý plavec.

Dítě je pojištěno u zdravotní pojišťovny :(průkaz pojištění přikládám).

U svého dítěte dále upozorňuji na (alergie, užívání léků, komplikace, zdravotní problémy, atd.).

.....
.....
.....

V Brně,

Podpis rodiče(ů) :

Zdravotní způsobilost dítěte

(potvrzení ošetřujícího lékaře)

Výše uvedené dítě je schopno účastnit se letního tábora:

*) bez dalších omezení - s následujícími omezeními

.....

V Brně,

Podpis a razítko lékaře :

*) nehodící se škrtněte

SOKOL ČERNOVICE

TRADIČNÍ

Tenisový příměstský kemp (tábor)

Pondělí - Pátek

8:00 - 16:00

v ceně: kurt, trenér, oběd, hlídání

PROGRAM:

8:00 - 9:00 rozcvička, hry

9:00 - 11:00 tenisový trénink

12:00 - oběd (výběr ze dvou jídel), hry

13:00 - 15:00 tenisový trénink

15:00 - 16:00 hry, zábavný program

cena: 2200,- za 1 dítě

Maximální kapacita: 10 dětí na termín

TERMÍNY:

①. 11.-15.7.2011

②. 15.-19.8.2011

KONTAKTY:

606 546 839

774 538 575

www.teniscernovice.cz

facebook: tenisové kurty